

Molt conegut a Sabadell, l'Esteve Cazoria, amb el bon humor que el caracteritza, és al capdavant de l'empresa Tesis de Gestió, comptant amb una oficina al centre de la ciutat des de la qual treballa amb producte de la capital del Vallès Occidental i d'altres poblacions de la comarca. Vocal, a més, de la junta de la Federació d'Assessors Fiscals de Catalunya des de fa dos anys, el nostre protagonista va decidir abans ampliar les seves competències dins del sector immobiliari, davant la forta demanda que li arribava en aquest sentit: **"Davant la confusió regnant em calia donar nova forma a tot plegat."** L'Esteve ens resumeix tot seguit això i ho fa d'una manera molt entenedora: **"Per una banda hi ha el típic jubilat que es dedica a comprar i vendre, i per l'altra hi ha una figura que s'està creant darrerament que és la de l'assessor immobiliari real, que informa sobre qualsevol tipus d'operació, ja sigui una simple venda o una inversió de cara al futur."** I fa ja vint anys que ell treballa seguint fidelment aquesta filosofia, amb un sistema que no ha canviat ni pensa canviar mai.

Així, els clients del propietari de Tesis de Gestió poden ser particulars o empreses -mentre en el cas dels primers el producte del qual estem parlant són els pisos, els segons busquen comprar, vendre o llogar locals i naus industrials- i de la mateixa manera que l'Esteve distingeix entre dos perfils de clients, també estableix dos tipus de consulta, **"la del bar i la de l'assessoria. I és dur, però quan cada dia que t'estàs tranquil·lament fent el cafè et vénen i et pregunten coses, els has d'acabar dient que serà millor que passin pel despatx"**. La seva conclusió és que en el nostre país hi ha un important desconeixement del sector de serveis en general: **"Satisfer un dubte de tipus fiscal pot estalviar a l'interessat cent mil pessetes, i malauradament són pocs els qui, després d'haver obtingut els teus serveis, et visiten per donar-te les gràcies."**

El tipus de preguntes formulades a Tesis de Gestió **"depèn de si l'economia és a l'alça o a la baixa"** i en el primer cas, que és actual, la consulta més habitual fa esment a possibles formes de financiació, que poden estar subjectes a canvis amb l'arribada de l'euro: **"La moneda única suposarà un nou punt de referència."** L'Esteve, d'altra banda, apunta que més d'un client se li adreça després d'haver sortit escaldat d'una altra empresa, també que són molts els qui, després d'una primera consulta, repeteixen, i és clar que aquesta actitud només es produeix quan una empresa genera confiança, una confiança que en cap cas pot excloure el respecte per les dues parts: **"Una vegada n'hi va haver uns que, interessats en uns terrenys, van acabar proposant una noia, que fa poc que treballa per a mi, de sortir a sopar."** Aquesta franquesa, sempre dins d'uns límits acceptables, és la mateixa que el nostre entrevistat exigeix als seus empleats: **"Sempre que entra algú nou li dic que si li cal renyar-me, que ho faci."**

Cal comentar ara que tot i que el seu fort és l'assessorament, l'Esteve també duu a terme, puntualment, alguna venda: **"El mateix client que busca el teu consell de vegades et demana que l'in-**

formis si t'assabentes d'algun immoble que estigui a la venda." D'aquesta manera, Tesis de Gestió cobreix totalment les necessitats del client, al qual cal proporcionar sempre **"un servei integral"** que només pot garantir un especialista en assessorament, una professió relativament nova: **"L'assessor fiscal va néixer de l'antiga figura del gestor quan es van començar a fer rendes."** El nostre interlocutor afegeix al respecte que fa només quinze anys **"no s'entenia tant"** la necessitat d'uns coneixements fiscals per dedicar-se a la comptabilitat: **"La petita i mitjana empresa es preocupava només de controlar els costos."**

Això no obstant, i com ja ha quedat dit, hi ha encara una certa ignorància, pel que fa a l'especialitat de l'Esteve, de manera que el fet que la Universitat no contempli la figura de l'assessor fiscal provoca que siguin molts els qui, dotats de les més diverses titulacions, s'aventurin a oferir aquest servei. Així, la Federació d'Assessors Fiscals de Catalunya, a la qual, com hem apuntat al principi, pertany el nostre protagonista, està lluitant perquè es creï una carrera que acrediti els que s'hi llicenciïn per dedicar-s'hi: **"Actualment tot-hom pot exercir, tingui coneixements fiscals o no."** L'Esteve afegeix al respecte que l'Agència Tributària i la Seguretat Social han mostrat també el seu interès perquè hi hagi una connexió més estreta entre tots els assessors qualificats: **"D'aquesta forma els facilitaríem la feina."** I és una relació similar la que ja manté el nostre entrevistat amb diverses immobiliàries de Sabadell, amb les quals ha desenvolupat més d'una operació conjunta.

Altres objectius del col·lectiu al qual pertany el propietari de Tesis de Gestió fan referència a la contínua formació i suport dels seus membres, les assessories, **"perquè la llei es presta a moltes interpretacions i canvia cada any, i cal que els assessors sempre puguin informar adequadament el públic"**. L'Esteve, en aquest sentit, es lamenta que el nostre país peca d'uns quants buits a nivell fiscal, entre ells l'atur i la inseguretat laboral. Entusiasta de mena, el nostre interlocutor assegura tanmateix que tot i els maldecaps que comporta la seva activitat, després de la jornada laboral sempre torna **"feliç"**, a casa: **"Intento deixar els problemes a l'oficina, que ho he hagut d'aprendre amb el temps perquè tendeixo a patir molt, per la feina."**

Quan li preguntem sobre el futur, en tot cas, l'Esteve ens diu que els seus objectius a la firma continuen sent els mateixos de sempre: **"Donar un millor assessorament cada dia i diferenciar-me de la competència."** Casat amb la Mari i pare d'una nena de vuit anys, finalment, el nostre protagonista és taxatiu quant al tema del relleu generacional: **"No estic fent una tasca per deixar-la als meus fills; jo intento donar a la Virgínia la formació i els mitjans adequats perquè estudiï, i després que es dediqui al que vulgui."** D'aquesta manera, ell repeteix la història que fa anys van protagonitzar altres persones, ajudant-lo a decidir el seu futur i a anar pujant esglaons en la seva carrera, una carrera que ha esdevingut impecable, al capdavant de Tesis de Gestió.



Esteve Cazorla – Sabadell (el Vallès Occidental)